

STRATEGI BAURAN PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA DI BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG

LAPORAN AKHIR

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat-
syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)**



OLEH

TAUFIQ OKTAMAIHANDRI

NIM. 01626104028

JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

1440 H/2019 M

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERSETUJUAN

Laporan akhir ini dengan judul *STRATEGI BAURAN PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA DI BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG*, yang ditulis oleh:

Nama : **TAUFIQ OKTAMAIHANDRI**

NIM : 01626104028

Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 19 Ramadhan 1441
H

12 Mei 2020 M

Pembimbing Laporan Akhir

Dr. Zulfahmi Bustami, M.Ag

NIP. 19710101 199703 1 010



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul, **STRATEGI BAURAN PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA DI BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG**, yang ditulis oleh :

Nama : Taufiq Oktamaihandri
NIM : 01626104028
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari / Tanggal : Selasa, 16 Juni 2020
Waktu : 13.00 WIB

Telah di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 20 Juni 2020
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Heri Sunandar, MCL.

Sekretaris
Syukran, M.Sy

Penguji I
Rozi Andrini, ME

Penguji II
Nur Nasrina, SE., M.Si

Mengetahui :
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag
NIP. 19580712 196803 1 005



ABSTRAK

Taufiq Oktamaihandri (2020)

“STRATEGI BAURAN PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA DI BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG”

BWM Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat berdasarkan prinsip syariah. BWM Syariah umum nya memiliki tugas utama yaitu menyalurkan dana. Keberhasilan sektor BWM dalam mencapai tujuan salah satu nya adalah pemasaran, Semakin ketatnya bisnis dan persaingan antar BWM dalam memasarkan produk, BWM Syariah dituntut untuk selalu inovatif dan kreatif dalam memasarkan produk – produk nya.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah strategi bauran promosi, faktor pendorong dan penghambat, tinjauan Ekonomi Syariah terhadap strategi bauran promosi produk Pembiayaan Modal Kerja di BWM Syariah Fataha Cabang Perawang. Subjek dalam penelitian ini adalah para karyawan BWM Syariah Fataha Cabang Perawang, sedangkan objeknya adalah bauran promosi produk Pembiayaan Modal Kerja terhadap BWM Syariah Fataha cabang Perawang. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan BWM Syariah Fataha Cabang Perawang yang berjumlah 5 orang, dan sampel sebanyak 2 orang, yang terdiri dari supervisor BWM Syariah Fataha Cabang Perawang. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dilapangan melalui wawancara terhadap karyawan BWM Syariah Fataha Cabang Perawang, sedangkan. Data sekundernya, yaitu data yang diperoleh dari berbagai buku, dokumen BWM Syariah Fataha Cabang Perawang dan lain-lain data pendukung yang berkaitan dengan penelitian ini. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Sedangkan metode analisis penulisan ini menggunakan metode deskriptif yang bertujuan untuk menyederhanakan hasil dari olahan data, sehingga mudah untuk dipahami.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bauran promosi yang dilakukan BWM Syariah Fataha Cabang Perawang adalah Periklanan, Hubungan masyarakat atau publisitas, *door to door* atau jemput bola, Sistem informasi dari mulut ke mulut. Faktor pendorong strategi bauran promosi adalah Lokasi yang strategis, Memberikan konsultasi usaha kepada anggota, Brosur dan spanduk sebagai media promosi, Teknologi yang semakin berkembang, Masyarakat sudah banyak yang mulai tertarik untuk menggunakan produk BWM karena sistem operasionalnya berbasis syariah. Faktor penghambat strategi bauran promosi adalah Keterbatasan SDM, Masih kurangnya promosi melalui media cetak dan media elektronik, Masih ada kesan disebagian masyarakat bahwa BWM Syariah Fataha pelayanannya hanya untuk orang muslim, dan tinjauan ekonomi syariah strategi bauran promosi yang dilakukan BWM Syariah Fataha Cabang Perawang telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah karena berdasarkan “Hukum asal dalam masalah muamalat adalah halal dan mubah selama tidak ada dalil yang menunjukkan pada keharamannya”.

Kata Kunci : Strategi, Bauran Promosi, Produk Pembiayaan Modal Kerja

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta dimiliki UIN Suska Riau

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan berkah, rahmat, taufiq, hidayah serta inayah-Nya dan Shalawat dan Salam tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta sahabat dan keluarga. Atas Ridho Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Bauran Promosi Produk Pembiayaan Modal Kerja Di Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang”. Penulisan ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat penyelesaian studi pada program Diploma III Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, untuk memperoleh gelar Ahli Madya pemasaran (A.Md).

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini banyak sekali bantuan, perhatian, bimbingan, motivasi, sarana dan fikiran dari berbagai pihak yang penulis dapatkan, maka pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya terutama kepada Yth :

1. Orang tua penulis ayahanda Hanafi dan ibunda Nurfidayati tercinta yang telah melahirkan, membesarkan, dan mendidik Ananda selama ini sehingga sampai pada perguruan tinggi, kasih sayangmu tidak akan pernah terbalaskan.
2. Teman-teman seperjuangan terima kasih atas segala bantuan dan motivasinya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan ini.
3. Bapak Prof. Dr.H Akhmad Mujahidin, S.Ag, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Qasim beserta pembantu Rektor.
4. Bapak Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag selaku dekan fakultas syariah dan hukum beserta pembantu.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Bapak Dr. Zulfahmi Bustami, M.Ag sebagai pembimbing, terima kasih atas motivasi, waktu, tenaga, dan ilmu serta memberikan arahan, memperbaiki, dan menyempurnakan materi dan sistematika penulisan serta telah mengorbankan waktunya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
6. Ibu Nurnasrina, SE, MM selaku ketua jurusan Prodi D3 Perbankan Syariah.
7. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Sultan Syarif Kasim yang telah memberi dukungan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan memperoleh segala data untuk penulisan laporan ini.
8. Pimpinan Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang beserta karyawan dan Karyawati Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang yang telah membantu memberikan informasi dan data untuk menyempurnakan laporan akhir ini.

Pekanbaru, 01 Juni 2020

Penulis

TAUFIQ OKTAMAIHANDRI
NIM. 01626104028



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
E. Metode Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	9
BAB II GAMBARAN UMUM BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG	11
A. Sejarah Singkat Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang	11
B. Dasar Hukum	15
C. Visi Dan Misi Bank Wakaf Mikro Syariah	16
D. Kriteria sasaran program	17
E. Prinsip Pelaksanaan Program	18
F. Produk-Produk pada Bank Wakaf Mikro Syariah	19
G. Struktur Organisasi Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang	23
H. Rangkaian tugas	24
BAB III LANDASAN TEORI	31
A. Strategi Bauran Promosi	31
1. Pengertian Strategi Bauran Promosi	31
2. Dasar Hukum Promosi	33
3. Bagian-Bagian Bauran Promosi	40
4. Tujuan Promosi	47
B. Pembiayaan Modal Kerja	48
1. Pengertian Pembiayaan Modal Kerja	48
2. Dasar Hukum Pembiayaan Modal Kerja	51
3. Unsur Pembiayaan	56



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4.	Fungsi Pembiayaan Modal Kerja.....	58
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 62		
1.	Strategi Bauran Promosi Pembiayaan Modal Kerja.....	62
2.	Faktor – Faktor Pendorong dan Penghambat Strategi Bauran Promosi Produk Pembiayaan Modal Kerja	67
1.	Faktor – Faktor Pendorong Strategi Bauran Promosi Produk Pembiayaan Modal Kerja	67
2.	Faktor – Faktor Penghambat Strategi Bauran Promosi Produk Pembiayaan Modal Kerja	69
C.	Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Bauran Promosi Produk Pembiayaan Modal Kerja	70
BAB V PENUTUP..... 74		
A.	Kesimpulan.....	74
B.	Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

WAWANCARA

LAMPIRAN

BIOGRAFI PENULIS

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lain.¹ Menurut undang-undang RI No.10 Tahun 1998, 10 November 1998 tentang perbankan. Yang dimaksud dengan BANK adalah “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.²

Keberhasilan sektor perbankan dalam mencapai tujuannya ditentukan oleh salah satunya adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh bank tersebut. Disamping itu perkembangan jumlah nasabah ditentukan pula oleh keberhasilan Bank tersebut dalam memasarkan produk-produknya tersebut tergantung bagaimana cermatnya Bank tersebut memenuhi kebutuhan para nasabahnya dan usaha dalam mengelola dananya serta menawarkan berbagai fasilitas dengan berbagai bentuk produk atau jasa perbankan maupun kemudahan-kemudahan yang dapat dinikmati oleh nasabahnya.

Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 11.

² Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 25.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

apa yang diharapkan oleh pelanggan dimasa depan. Dengan demikian strategi hampir selalu di mulai dari apa yang terjadi.

Strategi fungsional dibidang pemasaran adalah penentuan agar aktivitas pemasaran konsisten bukan hanya terhadap strategi utama yang telah ditentukan, melainkan juga terhadap strategi berbagai bidang fungsional lainnya, yaitu: bagian yang menjelaskan sepintas mengenai perencanaan, strategi dibidang pemasaran pada bagian ini paparannya akan lebih mendalam.³

Setiap perusahaan beroperasi dalam lingkungan pemasaran yang kompleks dan berubah-ubah. Jika perusahaan ingin tetap ingin hidup terus secara berseimbangan maka perusahaan harus memproduksi dan menawarkan suatu barang dan jasa yang bernilai pada kelompok konsumen tertentu dalam lingkungannya.

Dalam melakukan pemasaran, Promosi adalah salah satu upaya yang dilakukan dalam memasarkan suatu produk, dalam islam hukum asal promosi adalah boleh selagi tidak ada dalil yang mengharamkan nya,⁴

Dalam Islam Pelaku yang melakukan promosi harus lah berlaku jujur dan amanah ketika mempromosikan produk dan jasa yang ditawarkan, karena kejujuran hukum nya wajib dan merupakan sebab di perolehnya keberkahan, dan sebaliknya dusta dan menyembunyikan cacat di haram kan dalam islam sesuai Al Quran dan Hadist berikut :

³ Andri Soemitra, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, h. 2.

⁴ Majmu' Al-Fatawa, vol. 29, 64 h. 227.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam bersabda,

، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، حَتَّى يَتَفَرَّقَا: أَوْ قَالَ-الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

Artinya : “Kedua orang yang saling berniaga memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah –atau beliau mengatakan, “hingga keduanya berpisah”-, dan bila keduanya berlaku jujur dan menjelaskan produk secara jelas, maka akad jual-beli mereka akan diberkahi, dan bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi cacat niscaya akan dihapuskan keberkahannya.” (HR.Muslim).

Dalil Al-Quran :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْأَسْوَطِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : ”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.(QS. An Nisa”:29).

Pada dasarnya lembaga keuangan merupakan sebuah perantara dimana lembaga tersebut mempunyai fungsi dan peranan sebagai suatu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana menyalurkan dananya kepada masyarakat yang kekurangan atau membutuhkan dana agar terwujud masyarakat yang adil,⁵ makmur dan sejahtera. Pada saat ini muncul lembaga keuangan syariah yang menjadi kompetitor bagi lembaga keuangan konvensional, yaitu bank syariah. Menurut Sudarsono, bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa lain dalam lalu

⁵ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2001), h. 75.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

linas pembayaran serta peredaran uang yang menggunakan sistem dan operasinya berdasarkan prinsip syariah, yang berarti bahwa operasi bank syariah tersebut didasarkan pada al-Qur'an dan Hadist.⁶

Dalam konteks ini dapat dilihat bahwa perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia berkembang secara cepat. Perkembangan ini salah satunya disebabkan karena factor adanya kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah, sehingga masyarakat akan lebih tertarik untuk menanamkan dananya pada bank syariah dan masyarakat akan lebih merasa aman, nyaman, dan bebas dari riba.⁷ Dalam konteks ini ada perbedaan antara praktek dan teori Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang.

Dalam melakukan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya untuk merebut hati konsumen terutama untuk produk yang baru diluncurkan. Sedangkan dalam jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah agar tetap eksis.⁸

Dalam melancarkan proses pembiayaan, bank tentu membutuhkan jumlah dana yang cukup. Untuk mencapai jumlah dana yang dibutuhkan dengan meningkatkan volume penjualan, strategi-strategi promosi (*promotional mix*) yang dapat digunakan antara lain periklanan, *personal selling*, hubungan

⁶ Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), h. 90.

⁷ Zainul Arifin, *Dasar Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabet, 2002), h.08.

⁸ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 59.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

masyarakat/publisitas dan promosi penjualan.⁹ Promosi merupakan upaya yang sangat penting guna proses penyampaian produk kepada konsumen.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul : **“STRATEGI BAURAN PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA DI BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG”**

B. Batasan Masalah

Agar lebih terarah pembahasan dalam penelitian ini, perlu kiranya dibatasi pokok pembahasannya tentang strategi bauran promosi produk pembiayaan modal kerja di Bank Wakaf Mikro Syariah Fataha Cabang Perawang.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis dalam merumuskan masalah nya sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan strategi bauran promosi produk Pembiayaan Modal Kerja ?
2. Apa saja faktor - faktor pendukung dan penghambat strategi bauran promosi produk Pembiayaan Modal Kerja ?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Syariah terhadap strategi bauran promosi produk Pembiayaan Modal Kerja?

⁹ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2005), h.39.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bauran promosi apa saja yang digunakan oleh Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Perawang.
2. Untuk mengetahui faktor - faktor pendorong dan penghambat dalam bauran promosi produk pembiayaan modal kerja.
3. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi syariah strategi bauran promosi produk pembiayaan modal kerja.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menambah pengetahuan penulis tentang produk Pembiayaan Mikro.
2. Untuk mengembangkan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan.
3. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Qasim Riau.

E. Metode Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang di gunakan adalah metode penelitian Kualitatif, metode kualitatif adalah sebuah metode yang sifat nya deskriptif, menggunakan analisis, mengacu pada data dan memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan pendukung, serta menghasilkan suatu teori.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang yang berlokasi di Pondok Pesantren Fajar Pelita Harapan Km. 15 Perawang.

3. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun subjek penelitian ini adalah Pimpinan dan para karyawan Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Perawang yang bertugas di bagian pembiayaan Mikro. Sedangkan objeknya adalah bauran promosi Pembiayaan Mikro pada Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang.

4. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, udara, gejala, nilai peristiwa, sikap hidup, dan sebagainya, sehingga objek-objek ini dapat menjadi sumber data penelitian.¹⁰

Sampel adalah bagian atau jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.¹¹ Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah para karyawan yang berjumlah 5 orang, dan sampelnya sebanyak 2 orang, yang terdiri dari 2 orang supervisor Bank Wakaf Mikro Syariah, yang mengerti tentang Bauran Promosi. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling* atau menentukan narasumber dengan pertimbangan tertentu.

¹⁰ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (Depok: PRENADAMEDIA GROUP, 2008), h. 109.

¹¹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: ALFA BETA, 2011), h. 84.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua macam yaitu :

- a. Data primer, adalah yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian.¹² Wawancara dilakukan terhadap pimpinan ataupun dengan staf karyawan perusahaan tersebut.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan.¹³ Data ini di ambil dari berbagai buku, dokumen Bank Wakaf Mikro Syariah Perawang dan lain-lain data pendukung yang berkaitan dengan penelitian ini.

6. Metode pengumpulan data

Untuk mengumpulkan data, penulis mempergunakan beberapa teknik antara lain:

- a. Observasi, yaitu peneliti melakukan peninjauan secara langsung lapangan untuk melengkapi data-data yang diperlukan.
- b. Wawancara yaitu penulis melakukan wawancara untuk pengumpulan data yang diperlukan untuk menjawab permasalahan melalui tanya jawab dengan para staf Bank Wakaf Mikro Syariah.
- c. Dokumentasi, yaitu dengan melihat dan menganalisis dari dokumen-dokumen atau arsip-arsip dari pihak Bank Wakaf Mikro Syariah yang berhubungan dengan penelitian.¹⁴

¹² Burhan Bungin, *op.cit.*, h. 132.

¹³ Ibid.

¹⁴ Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1993), h. 39.

- d. Studi Pustaka, yaitu dengan membaca buku-buku yang berkaitan dengan judul penelitian.

Dalam penulisan ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu suatu cara penulisan dan pengumpulan, mengklafikasikan data serta menganalisa data sedemikian rupa yang berhubungan dengan teori yang berkaitan dengan masalah yang dibahas untuk mengambil suatu kesimpulan.

7. Teknik Analisis

Dalam penulisan ini menggunakan metode deskriptif yaitu suatu prosedur pemecahan masalah yang diselediki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya yang pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya.

8. Teknik Penulisan

- Metode Deduktif, yaitu penulisan mengemukakan kaidah-kaidah atau pendapat-pendapat bersifat umum kemudian di ambil kesimpulan khusus.
- Metode Induktif, yaitu dengan cara penarikan kesimpulan yang umum atau dasar pengetahuan tentang hal-hal yang khusus.

F. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Mengenai Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang yang terdiri dari sejarah bedirinya perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, dan produk yang ditawarkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

BAB III Merupakan landasan teori tentang pengertian Bauran Promosi, dasar hukum promosi, bagian-bagian promosi, tujuan promosi, pengertian pembiayaan modal kerja, dasar hukum pembiayaan modal kerja, unsur pembiayaan, fungsi pembiayaan modal kerja.

BAB IV Pada bab ini merupakan hasil penelitian tentang Strategi Bauran Promosi produk Pembiayaan di Bank Wakaf Mikro Syariah Perawang.

BAB V Bab ini merupakan bab terakhir yang terdiri dari kesimpulan saran-saran dari penulis.

DAFTAR PUSTAKA

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG

A. Sejarah Singkat Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang

Cara penanggulangan kemiskinan yang ideal adalah dengan memberdayakan usaha-usaha produktif yang dapat dikelola langsung oleh masyarakat miskin. Pesantren adalah lembaga yang sangat potensial di masyarakat untuk menjadi lembaga pemberdayaan selain menjadi lembaga pendidikan umat Islam. Keterlibatan lembaga pesantren secara aktif dalam pemberdayaan masyarakat, merupakan wujud dari komitmen pesantren terhadap masyarakat sekitar dalam peningkatan masyarakat baik secara individu maupun secara kelompok. Hal ini dimaksudkan untuk mencapai tingkat sumber daya yang optimum, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan dan mutu masyarakat yang bertumpu pada kemandirian.¹⁵

Lembaga keuangan mikro berpola syariah adalah lembaga yang dilindungi oleh undang-undang yang dapat memiliki potensi yang besar dalam pemberdayaan masyarakat miskin. Hal ini dikarenakan dalam konsepsi LKM Syariah menurut UU LKM dan peraturan OJK dapat memberikan akses permodalan dengan variasi akad syariah bagi nasabahnya. Pesantren sebagai pusat pengembangan ilmu dan pembinaan umat sangat cocok dipadukan

¹⁵ Arsip Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cab Perawang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

dengan LKM Syariah untuk pengembangan masyarakat miskin. Laznas BSM Umat dalam misinya yaitu untuk mengembangkan program berkelanjutan dan memberikan manfaat maksimal kepada masyarakat luas dan memberi dengan membuat program-program yang mendorong transformasi penerima manfaat menjadi muzakki maka Laznas BSM Umat melihat pola terpadu yang sangat strategis dalam pemberdayaan masyarakat miskin dengan memadukan pesantren dengan LKM Syariah yang sarannya memberdayakan masyarakat miskin, untuk itu ditahun 2017 Laznas BSM Umat mencadangkan program pemberdayaan masyarakat melalui pendirian Lembaga Keuangan Mikro Syariah.¹⁶

Di tahun 2017, Presiden Joko Widodo bersama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama-sama meresmikan program Bank Wakaf Mikro pertama, yaitu tepatnya di bulan Oktober. Selang 2 bulan, pada Desember 2017 Bank Wakaf berhasil mengumpulkan 827 nasabah. Pertumbuhannya kian pesat setelah diresmikan pada awal tahun 2018. Hal ini terlihat pada Maret 2018, sebanyak 20 bank wakaf berhasil mendapatkan izin usaha dari OJK yaitu Bank Wakaf Mikro di lingkungan Pondok Pesantren yang tersebar di Cirebon, Bandung, Ciamis, Serang, Lebak, Purwokerto, Cilacap, Kudus, Klaten, Yogyakarta, Surabaya, Jombang dan Kediri dan berhasil memiliki 3.876 nasabah. Hingga akhir desember 2018, tercatat sudah 41 Bank Wakaf Mikro Syariah yang telah diresmikan.¹⁷

¹⁶ File PDF mengenai LKM Syariah

¹⁷ 4 Maret 2020 diakses pada <https://www.cnbcindonesia.com/news/20191230184430-4-120583/luncurkan-bank-wakaf-mikro-jokowi-jangan-pinjam-rentenir>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Mengawali tahun 2019, OJK meresmikan Bank Wakaf Mikro Syariah di Pondok Pesantren Minjahut Thullab, Desa Sumber Beras, Kecamatan Muncar, Banyuwangi, Jawa Timur. Hingga Maret 2019, OJK sudah meresmikan 5 Bank Wakaf Mikro Syariah yang salah satunya bernama Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan. Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan pertama kali berdiri di Perawang tepatnya di Pondok Pesantren Fajar Pelita Harapan pada tanggal 28 Maret 2019 yang diresmikan di Rokan Hulu bersamaan dengan Bank Wakaf Mikro Al-Hidayah. Pembentukan kedua bank wakaf mikro ini merupakan wujud komitmen OJK untuk terus memperluas penyediaan akses keuangan bagi para pelaku usaha mikro kecil yang belum terjangkau akses keuangan formal di berbagai daerah.

Pengertian Bank Wakaf Mikro ialah lembaga keuangan mikro syariah yang didirikan atas izin Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan bertujuan memberikan pinjaman modal usaha kepada masyarakat kecil. Pendirian bank Wakaf Mikro pun dilakukan melalui pesantren-pesantren yang telah mendapatkan izin dari OJK.¹⁸

Latar belakang didirikannya bank wakaf mikro ialah menjawab keluhan masyarakat di pedesaan yang sulit mendapatkan akses layanan bank, padahal mereka juga perlu pinjaman tanpa jaminan dan mudah di akses untuk modal usaha, investasi dan lain sebagainya.

Kata Wakaf atau *waqf* berasal dari bahasa Arab, yaitu *Waqafa* yang berarti menahan, berhenti atau berdiam di tempat atau tetap berdiri. Wakaf

¹⁸ Kasmir. *Op.Cit.*, h. 26.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

menurut hukum Islam dapat juga berarti menyerahkan suatu hak milik yang tahan lama zatnya kepada seseorang atau *nadzir* (penjaga wakaf) baik berupa perorangan maupun berupa badan pengelola dengan ketentuan bahwa hasil atau manfaatnya digunakan untuk hal-hal yang sesuai dengan syariat Islam.

Bank Wakaf Mikro sendiri adalah sebuah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berfokus pada pembiayaan masyarakat kecil, dan dalam hal ini, OJK bekerja sama dengan Lembaga Amil Zakat Nasional (Laznas) dalam membentuk LKMS. Skema permodalan dari Bank Wakaf Mikro juga terbilang unik. Setiap LKMS akan menerima sekitar Rp 3 miliar sampai Rp 4 miliar yang berasal dari donatur, dimana donatur bisa berasal dari semua kalangan atau Perusahaan dengan biaya awal Rp 1 juta per orang. Tetapi, dana yang diterima LKMS tersebut tidak akan disalurkan semuanya menjadi pembiayaan, karena sebagian akan diletakkan dalam bentuk deposito di bank umum syariah.¹⁹

Dalam ajaran Islam, Wakaf berfungsi untuk mewujudkan potensi dan manfaat ekonomis harta benda wakaf untuk kepentingan ibadah dan untuk memajukan kesejahteraan umum. Hal ini searah dengan tujuan dari pendirian Bank Wakaf Mikro ini, yaitu sebagai komitmen besar OJK bersama Pemerintah untuk terus memperluas penyediaan akses keuangan masyarakat, khususnya bagi masyarakat menengah dan kecil, dengan menyediakan akses permodalan atau pembiayaan bagi masyarakat yang belum terhubung dengan lembaga keuangan formal khususnya di lingkungan pondok pesantren.

¹⁹ Dokumen Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cab Perawang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Karakteristik dari Bank Wakaf Mikro terletak pada proses pendampingannya. Bank Wakaf Mikro pertama-tama akan mengadakan seleksi untuk para calon Nasabah, lalu akan dilakukan pelatihan dan pendampingan serta pola pembiayaan yang dibuat per kelompok atau “tanggung renteng”. Skema pembiayaan melalui Bank Wakaf Mikro adalah pembiayaan tanpa agunan dengan nilai maksimal Rp3 juta dan margin bagi hasil setara 3%. Pembiayaan melalui Bank Wakaf Mikro juga tanpa bunga.

Ada beberapa prosedur penilaian yang harus dilalui sebelum Pesantren bisa dinyatakan layak untuk mendirikan Bank Wakaf. Tim khusus OJK yang dibantu oleh PBNU pertama-tama akan melihat apakah ada kebutuhan dari Pesantren untuk membantu masyarakat di lingkungannya, apakah memerlukan pembiayaan di segmen mikro dan bagaimana produktivitasnya, lalu komitmen serta kesiapan dari Pesantren tersebut juga akan dinilai. Sejauh ini, *Pilot Project* Bank Wakaf Mikro telah menyalurkan pembiayaan kepada 2.784 Nasabah dengan total nilai pembiayaan sebesar Rp 2,45 miliar.

B. Dasar Hukum

1. Undang-undang No.25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
2. Undang-undang No.1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro.
3. Undang-undang No.23 Tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat.
4. Peraturan pemerintah RI No.14 Tahun 2014 tentang Pelaksanaan Undang-Undang No.23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

5. Peraturan Pemerintah No.89 tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman Atau Imbal Hasil Pembiayaan Dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro.
6. Peraturan BAZNAS No.2 Tahun 2014 tentang Pedoman Tata Cara Pemberian Rekomendasi Izin Pembentukan Lembaga Amil Zakat.
7. Permenkop dan UKM No 10 Tahun 2015 tentang Kelembagaan Koperasi.
8. POJK No.12/2014 stdd No.61/2015 tentang Perizinan dan Kelembagaan LKM.
9. POJK No.13/2014 stdd No.62/215 tentang Penyelenggaraan Usaha LKM.
10. POJK No.14/2014 tentang Pembinaan dan Pengawasan LKM.
11. SEOJK No.29/2015 tentang Laporan Keuangan LKM.
12. Nota Program Laznas Yayasan BSM Umat No.16/0861-02/LAZNAS BSMU tanggal 18 agustus 2017 tentang Usulan Pemberdayaan Masyarakat Sekitar Pesantren Melalui Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS).

C. Visi Dan Misi Bank Wakaf Mikro Syariah

1. Visi : Pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat disekitar lingkungan pesantren dengan cara dan mekanisme yang diatur program
2. Misi :
 - a. Memaksimalkan peran pesantren dalam program pemberdayaan masyarakat miskin produktif.
 - b. Membangun dan mengukuhkan kelembagaan social ekonomi dari pesantren bagi lingkungan sekitar pesantren dalam bentuk lembaga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

keuangan mikro syariah (LKMS) yang professional, akuntabel, dan mandiri melalui penumbuhan kelompok usaha masyarakat sekitar pesantren Indonesia (KUMPI).

D. Kriteria sasaran program :

1. Sasaran LKMS adalah koperasi LKMS yang telah didirikan oleh pesantren dan telah dilakukan asesment oleh LAZNAS.
2. Sasaran masyarakat miskin sekitar pondok pesantren adalah masyarakat miskin yang potensial produktif sekitar radius 5 km dari pesantren dan sesuai dengan surat izin usaha LKM yang memiliki kemauan dan semangat untuk bekerja, bagian masyarakat miskin yang amanah dan dapat didik, dan memenuhi indeks kelayakan anggota. Masyarakat miskin tersebut bersedia dan berkomitmen kuat dalam membangun kelompok usaha dengan anggota masyarakat miskin yang lain yang berada dekat tempat tinggalnya.
3. Sasaran lingkungan pondok pesantren yaitu santri, alumni santri, keluarga santri dan keluarga pengasuh yang masih bertempat tinggal disekitar pondok pesantren (mukim) yang memiliki usaha produktif. Berkomitmen dan harus mengikuti prosedur KUMPI, dengan maskiimal pembiayaan untuk sasaran ini adalah 30% dari total portofolio pembiayaan LKM Syariah.

E. Prinsip Pelaksanaan Program

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Pemberdayaan masyarakat miskin, bahwa dalam pelaksanaan program mengutamakan kepada upaya pemberdayaan masyarakat miskin.
2. Pendampingan sesuai prinsip syariah, bahwa dalam upaya rangka pemberdayaan masyarakat miskin selalu dilakukan proses pendampingan dengan kewajiban membentuk pola kelompok.
3. Ta'awun pembiayaan kelompok, bahwa dalam pola kelompok usaha masyarakat miskin tersebut ditumbuhkan sikap tolong menolong dalam anggota kelompok sehingga anggota satu dengan yang lainnya muncul rasa memiliki kelompok dan terjadi kekompakan bersama.
4. Sahl (kemudahan), bahwa dalam kelompok tersebut juga diberi kemudahan dalam menerima pinjaman yaitu pinjaman maksimal 3 juta, imbal hasil kecil (maksimal 3%) tanpa jaminan (socio collateral).
5. Amanah, bahwa pelaksanaan program dikelola dengan melaksanakan prinsip-prinsip manajemen secara professional dan dapat dipertanggungjawabkan.
6. Keberlanjutan program, bahwa masyarakat secara sadar mampu membentuk, memanfaatkan, memelihara, melestarikan, menguatkan dan mengembangkan program secara terus menerus
7. Keberkahan, bahwa semua mekanisme dan keberlanjutan program diselenggarakan dalam rangka meningkatkan bentuk kepedulian dan pendidikan usaha terhadap masyarakat miskin sehingga dapat membawa keberkahan bersama bagi pemilik program dan pelaksana program. Dan

sebaliknya menghindari sifat dan tingkah laku yang menjadikan program ini menjadi kurang bahkan tidak membawa keberkahan bersama.

F. Produk-Produk pada Bank Wakaf Mikro Syariah

Tabel: 2.1
Produk produk pada bank wakaf mikro syariah

Produk		Akad	Imbal Hasil	Keterangan
Pinjaman	1	Qard		
Pembiayaan Investasi Modal Kerja	2	Murabahah	Margin	Setara 3% pa
	3	Salam	Margin	Setara 3% pa
Pembiayaan Modal Kerja	4	Mudharabah	Nisbah	Maksimal 95:5
Konsultasi Pengembangan Usaha	5	Ijarah	Sewa	Sewa tenaga pengelola LKMS untuk biaya konsultasi usaha
	6	Jualah	Ujrah	Fee atau ujarah tenaga pengelola untuk biaya konsultasi usaha
Pengalihan Utang	7	Hiwalah	Ujrah	Program khusus melawan rentenir

1. Pinjaman

Akad : Qard

Pengertian : Pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan.

Sifat : Tabarru' (tolong menolong)

Tujuan : Tidak terbatas tergantung kepentingan nasabah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Dasar pengaturan:

- a. Fatwa : Dewan Syariah Nasional No.19/DSN-MUI/IV/2001
- b. Peraturan : -

2. Pembiayaan Investasi dan Modal Kerja-1

Akad : Murabahah

Pengertian : Jual beli barang antara pihak LKM Syariah dengan nasabah dengan cara bayar tangguh atau cicil.

Sifat : Tijari- Jual Beli Barang

Tujuan :

- a. Untuk modal kerja yang dengan pembelian barang yang jenisnya, sifat, bentuk, ukuran, warna dll.
- b. Untuk pembelian investasi usaha

Dasar pengaturan :

- a. Fatwa : Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000
- b. Peraturan: **POJK 13/2014 STDD 62/2015 Pasal 13 Ayat-2b**

3. Pembiayaan Investasi dan Modal Kerja-2

Akad : Salam

Pengertian : Jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu.

Sifat : Tijari-Jual Beli Barang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tujuan :

- a. Untuk modal kerja yang dengan pemesanan barang yang jenisnya, sifat, bentuk, ukuran, warna dll
- b. Untuk pembelian/pemesanan investasi usaha

Dasar pengaturan :

- a. Fatwa : Dewan Syariah Nasional No.05/DSN-MUI/IV/2000
- b. Peraturan : **POJK 13/2014 STDD 62/2015 Pasal 13 Ayat-2b**

4. Pembiayaan Modal Kerja

Akad : Mudharabah (*Qiradh*)

Pengertian : Pembiayaan yang disalurkan oleh LKM Syariah kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.

Sifat : Tijari-Kerjasama Modal

Tujuan : Untuk modal kerja.

Dasar peraturan :

- a. Fatwa : Dewan Syariah Nasional No.07/DSN-MUI/IV/2000
- b. Peraturan : **POJK 13/2014 STDD 62/2015 Pasal 13 Ayat-2b**

5. Konsultasi Pengembangan Usaha-1

Akad : Ijarah

Pengertian : Sewa terhadap tenaga pengelola LKM Syariah dalam rangka konsultasi pengembangan usaha dan pelatihan.

Sifat : Tabarru'

Tujuan : Tidak terbatas tergantung keuntungan nasabah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dasar pengaturan :

- a. Fatwa : Dewan Syariah Nasional No.09/DSN-MUI/IV/2000
- b. Peraturan : **POJK 13/2014 STDD 62/2015 Pasal 13 Ayat-2c**

6. Konsultasi Pengembangan Usaha-2

Akad : Ju'alah

Pengertian : Janji atau komitmen (*Iltizam*) untuk memberikan imbalan (reward/iwadh/ju'l) tertentu atas pencapaian hasil (*Natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan. Ujrah/fee yang diberikan oleh nasabah kepada pengelola LKM Syariah dalam rangka konsultasi pengembangan usaha dan pelatihan.

Sifat : Tabarru'

Tujuan : Tidak terbatas tergantung kepentingan nasabah

Dasar pengaturan :

- a. Fatwa : Dewan Syariah Nasional No.62/DSN-MUI/IV/2007
- b. Peraturan : **POJK 13/2014 STDD 62/2015 Pasal 13 Ayat-2c**

7. Pengalihan Utang

Akad : Hiwalah

Pengertian : Pengalihan utang dari pihak lain kepada LKM Syariah

Sifat : Tabarru'

Tujuan : Membayar utang yang dipunyai nasabah

Akad dan jenis pembiayaan ini ditujukan khusus untuk melawan rentenir

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dasar pengaturan :

- a. Fatwa : Dewan Syariah Nasional No.12/DSN-MUI/IV/2000

G. Struktur Organisasi Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan

Cabang Perawang

Kepengurusan Koperasi Lkms Fajar Pelita Harapan
(Syariah)

1. Pengawas:

No	Nama	Jabatan	Masa Jabatan
1.	MHD Saleh Ritonga,S.Pd,I	Ketua	2019 s.d 2024
2.	Zul Affan,S.Pd	Anggota	2019 s.d 2024
3.	Rahmad Achri Subri,S,Sy	Anggota	2019 s.d 2024

2. Dewan Pengawas Syariah:

No	Nama	Jabatan	Masa Jabatan
1.	Ridha Nugraha,M.EI	Ketua	2019 s.d 2024

3. Pengurus:

No	Nama	Jabatan	Masa Jabatan
1.	Drs.H.Khairul Akhyar	Ketua	2019 s.d 2024
2.	Acep Husbanul Kamil	Sekretaris	2019 s.d 2024
3.	Nasimin,SE	Bendahara	2019 s.d 2024

4. Manager : Nursiyem
5. Supervisor : 1.MHD Ihwan Harahap,S.Pd
2. Almuys Hasyemi Rafsanjani,S.Pd
6. Keuangan dan Administrasi : 1. Eka Betty Mutia,S.Pd
2. Sri Puji Hastutik,S.Si
3. Fenny Juniza,Amd

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

H. Uraian tugas :

Manajemen

A. RAT/RUPS

RAT atau rapat anggota tahunan adalah forum tertinggi dalam organisasi koperasi yang mempunyai kewenangan yang tidak diserahkan kepada pengurus maupun pengawas oleh UU ini atau anggaran dasar.

Sedangkan yang mempunyai kedudukan serupa pada PT adalah RUPS

Adapun kewenangan RAT/RUPS adalah :

1. Keputusan mengenai perubahan AD
 - a. Pengangkatan dan pemberhentian anggota pengurus/dewan direksi dan pengawas/komisaris
 - b. Penetapan kebijakan umum koperasi/perusahaan
 - c. Pengesahan program kerja koperasi/perusahaan
 - d. Penetapan keputusan mengenai penggabungan dan pembubaran koperasi/perusahaan
- b. Dewan Pengawas Syariah

DPS adalah perwakilan DSN-MUI pada LKMS tujuannya adalah untuk melakukan pengawasan di bidang syariah kepada pengurus/ dewan direksi dan seluruh manajemen, serta memberikan nasihat dan pertimbangan tentang produk dan bentuk operasional lainnya supaya tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Pengawas/Komisaris

Mewakili RAT/RUPS dalam melakukan pengawasan terhadap kerja pengurus serta memberikan nasihat baik diminta ataupun tidak kepada pengurus/direksi demi kemajuan organisasi LKMS.

d. Pengurus/Dewan Direksi

Kewenangan :

Menerima mandate dari RAT/RUPS, pengurus/direksi berwenang untuk memastikan jalan tidaknya LKMS dan membuat kebijakan umum serta melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan LKMS sehingga semuanya diharapkan pada pelaksanaannya akan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Tugas-tugas :

Merumuskan dan menyusun kebijakan umum LKMS

1. Merumuskan kebijakan operasional yang merupakan penjabaran dari kebijakan umum yang telah ditetapkan oleh RAT/RUPS
2. Melakukan pengawasan kegiatan dalam bentuk :
 - a. Melakukan pengawasan terhadap tugas manajer
 - b. Persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu
 - c. Memberikan rekomendasi produk-produk yang akan ditawarkan kepada anggota/nasabah supaya sesuai dengan etika norma yang disepakati.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Operasional

A. Manajer Umum

1. Bertanggung jawab atas perencanaan, koordinasi dan pengarahan dari semua aktivitas operasi LKMS guna mencapai sasaran dan tujuan yang sudah ditetapkan
 2. Bertanggung jawab menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan perencanaan produk, pemasaran dan penerapan dari system manajemen, administrasi kepegawaian, keuangan dan akuntabilitas keuangan pada pengurus
 3. Bertanggung jawab untuk operasi yang menguntungkan dalam rangka kebijaksanaan, sasaran-sasaran dan anggaran-anggaran yang dibuat bersama staff manajemen.
1. Tugas Utama dan Wewenang :
- a. Membuat dan menerapkan rencana-rencana dan sasaran-sasaran dari bawahan langsung
 - b. Membuat rencana kerja secara periodik, meliputi :
 - 1) Rencana Pemasaran
 - 2) Rencana Pembiayaan
 - 3) Rencana Biaya Operasional
 - 4) Rencana Keuangan
 - c. Merencanakan dan memantau aktivitas pembiayaan dan penggalangan dana
 - 1) Menyetujui sasaran pemasaran jangka panjang dan pendek

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Mengevaluasi pelaksanaan terhadap sasaran usaha dan melakukan perbaikan bila perlu
- 3) Mengikuti syarat-syarat pembiayaan secara keseluruhan dan ikut serta dalam pembiayaan dan penggalangan dana yang penting bila perlu
- 4) Merencanakan dan memantau system aplikasi dari pesanan pelanggan untuk memastikan terpenuhinya kualitas layanan
- 5) Memimpin rapat manajemen guna menyediakan media komunikasi, koordinasi dan pengambilak keputusan teknis dari sasaran-sasaran dan target yang sudah ditetapkan
- 6) Menyediakan jalur komunikasi dan koordinsai yang jelas antara para manajer dan rekan sekerjanya secara fungsional di wilayah area pemasaran sebagai pusat koordinasi pembiayaan dan penggalangan dana, epnegmbangan system pemasaran dan promosi bagi yang berprestasi
- 7) Memberikan persetujuan akhir atas struktur organisasi dan pengisian stafnya, remunerasi, dengan pendapat, pemberhentian, kenaikan pangkat di semua bagian yang dibawahinya
- 8) Mengarahkan persiapan dan menyetujui anggaran biaya dan operasional pemasaran LKMS
- 9) Membuat laporan secara periodic kepada pengurus/direksi, berupa :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 1) Laporan pembiayaan baru
 - 2) Laporan perkembangan pembiayaan
 - 3) Laporan dana
 - 4) Laporan keuangan
2. Hubungan kerja utama
 - a. Bekerjasama dengan pihak ketiga untuk memperoleh informasi dan data tentang produk-produk baru, system-sistem pelatihan dan pengembangan system informasi
 - b. Bekerjasama dengan bagian pembiayaan dan penggalangan dana untuk menyediakan ide-ide pengembangan pemasaran dan pengaturan wilayah pemasaran
 - c. Bekerjasama dengan administrasi dan keuangan untuk penganggaran biaya pemasaran
 - d. Bekerjasama dengan administrasi dan keuangan untuk membuat target-target financial LKMS
 - e. Bekerjasama dengan bagian pembiayaan dan penggalangan dana untuk memperoleh koordinasi pemasaran produk
 - B. Bagian keuangan dan ADM
 1. Kewenangan : menangani administrasi dan keuangan, menyusun dan melaporkan laporan keuangan
 - a. Tugas-tugas :
 - 1) Mengerjakan jurnal buku besar
 - 2) Menyusun neraca dan rugi laba secara periodic

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 3) Melakukan pengalokasian pendayagunaan dana
- 4) Membantu manajer dalam hal pembuatan dan perumusan arus kas dan budgeting

C. Bagian Pembiayaan

1. Kewenangan : melakukan kegiatan pelayanan kepada peminjam serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang diberikan tidak macet
2. Tugas-tugas :
 - a. Menyusun rencana pembiayaan
 - b. Menerima analisa pembiayaan
 - c. Melakukan analisa pembiayaan
 - d. Mengajukan pembiayaan kepada komite
 - e. Melakukan administrasi pembiayaan
 - f. Melakukan pembinaan nasabah/anggota
 - g. Membuat laporan perkembangan pembiayaan

D. Penggalangan dana

1. Kewenangan : melakukan kegiatan penyerahan tabungan anggota/masyarakat sebagai pembangkit modal LKMS
2. Tugas-tugas :
 - a. Menyusun rencana penyerahan tabungan
 - b. Merencanakan produk-produk tabungan
 - c. Melakukan analisa data tabungan
 - d. Melakukan pembinaan nasabah/anggota
 - e. Membuat laporan perkembangan tabungan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

E. Kasir

1. Kewenangan : bertugas sebagai penerima dan juru bayar
2. Tugas-tugas :
 - a. Menerima/menghitung uang dan membuat bukti penerimaan
 - b. Melakukan pembayaran sesuai dengan perintah manajer
 - c. Melayani dan membayar pengembalian tabungan
 - d. Membuat buku kas harian
 - e. Setiap akhir jam kerja menghitung uang yang ada dan meminta pemeriksaan dari manajer.²⁰

²⁰ Buku Pelatihan Lembaga Keuangan Syariah Bank Wakaf Mikro

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Strategi Bauran Promosi

1. Pengertian Strategi Bauran Promosi

a. Pengertian Strategi

Kata “strategi” berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*strategos*” (*stratus* = militer dan *ag* = memimpin), yang berarti “*generalship*” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. (Rahmat, 2004:2). Definisi tersebut juga dikemukakan oleh seorang ahli bernama Clauswitz, yang menyatakan bahwa strategi merupakan seni pertempuran untuk memenangkan perang.

Strategi secara umum didefinisikan sebagai cara mencapai tujuan. Makna yang terkandung dalam strategi adalah sekumpulan tindakan yang dirancang untuk menyesuaikan antara kompetensi perusahaan dan tuntutan eksternal pada satu industri. Porter (dalam Rachmat, 2014:6) menjelaskan makna terpenting dari pemahaman strategi sebagai mengambil tindakan yang berbeda dari perusahaan pesaing dalam satu industri guna mencapai posisi yang lebih baik.²¹

Promosi merupakan suatu kegiatan yang berupaya memberitahu pasar sasaran tentang produk yang tepat. Promosi meliputi penjualan tatap

²¹ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, Jakarta: Pradamedia Group, Edisi 1, cet. Ke-1, 2016), h. 16-17.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

muka (*personal selling*), penjualan masal (*mass selling*), dan promosi penjualan (*sales promotion*).²²

b. Pengertian Promosi

Promosi adalah teknik komunikasi secara penggunaan dan penyampaianya dengan menggunakan media seperti; spanduk, poster, baliho, dan brosur yang bertujuan untuk menarik minat nasabah terhadap suatu produk suatu perusahaan. Dalam kegiatan ini setiap bsnk berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah nasabah dapat mengenal dan mengetahui bank apalagi produknya. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.²³

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir setelah produk, harga dan tempat, yang paling sering diindentikkan sebagai aktivitas pemasaran dalam arti sempit. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang penting selain produk, harga dan lokasi. Promosi bisa dilakukan secara langsung dan tidak langsung.

c. Pengertian Bauran Promosi

Bauran Promosi Merupakan gabungan dari berbagai jenis alat promosi yang ada untuk suatu produk yang sama agar hasil dari kegiatan promo yang dilakukan dapat memberikan hasil yang maksimal.

²² McCarthy dan Perreault, *Intisari Pemasaran*, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1995), h. 55.

²³ Al Arif dan Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2012), h. 76.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d. Pengertian Strategi Bauran Promosi

Suatu perencanaan yang cermat dari segala kegiatan yang akan dilaksanakan agar dapat mencapai sasaran sesuai dengan yang diharapkan, dalam kegiatan sehari-hari kita juga sering kali menyamakan kata strategi dengan taktik, karena memang secara harfiah pengertian hampir mirip, seperti diartikan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, taktik adalah rencana atau tindakan yang bersistem untuk mencapai tujuan, siasat, muslihat. Dari pengertian sebenarnya ada perbedaan dalam penerapannya Strategi diartikan sebagai suatu rencana kegiatan menyeluruh yang disusun secara sistematis dan bersifat umum, karena itu dapat diketahui oleh setiap orang dalam perusahaan maupun diluar perusahaan tetapi taktik bagaimana perusahaan melaksanakan strategi itu dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, harus dirahasiakan dan tidak semua orang dapat mengetahuinya.²⁴

2. Dasar Hukum Promosi

Hukum melakukan jenis promosi ini adalah mubah atau dibolehkan, terutama jika dalam promosi yang dilakukan terdapat usaha untuk menginfokan kepada konsumen akan detail barang maupun jasa yang akan dibeli.

Dalil mengenai dibolehkannya promosi jenis ini antara lain :

"Hukum asal dalam masalah muamalat adalah halal dan mubah selama tidak ada dalil yang menunjukkan pada keharamannya"

²⁴ Iban Sofyan, *Manajemen Strategi: Teknik Penyusunan serta Penerapannya untuk Pemerintah dan Usaha*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), h. 3.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sementara itu tidak ada satu dalil pun dan Al-Qur'an, As-Sunnah, Ijma' maupun Qiyas yang menunjukkan terlarangnya promosi produk atau iklan yang dilakukan oleh penjual.²⁵

Syari'at Islam tidak mengharamkan semua yang dibutuhkan oleh manusia dan berkaitan dengan kemaslahatan kehidupan mereka, jika kemaslahatan tersebut lebih besar dari madharatnya. Jika hal ini diharamkan maka akan menyebabkan kesulitan, dan dalam syariat islam kesulitan itu harus dihilangkan. Sudah tidak menjadi rahasia lagi bahwasanya iklan dan promosi adalah sarana yang dibutuhkan oleh para penjual atau produsen terutama ketika kita melihat realitas pasar perdagangan masa kini yang menampilkan sangat banyak sekali berbagai macam produk baik barang maupun jasa.²⁶

Realitas ini bisa membuat konsumen bingung menentukan pilihannya ketika akan membeli suatu produk. Sehingga fungsi dari adanya promosi adalah untuk memperkenalkan keistimewaan dan karakteristik serta manfaat dari barang yang dijual. Dengan mengetahui diferensiasi antara barang bisa membuat konsumen lebih mudah menentukan pilihan dan menghilangkan kebingungan mereka sehingga mereka bisa mengambil keputusan yang tepat ketika akan membeli sebuah produk.

Promosi produk juga memiliki pengaruh besar dalam peningkatan kualitas dan kuantitas produk serta berfungsi untuk memperkenalkan tempat, produsen dan pemilik produk tersebut.

"Pekerjaan yang dilakukan dalam promosi dianalogikan dengan dallal"

²⁵ 10 Maret 2020 diakses pada <https://www.rumahfiqih.com/fikrah-473-konsep-promosi-produk-menurut-perspektif-hukum-islam.html>

²⁶ Ibid.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Dallal adalah orang yang berprofesi sebagai penunjuk toko yang menjual barang tertentu di pasar kepada orang yang akan belanja.²⁷ Para ulama memperbolehkan pekerjaan ini, begitu juga pekerjaan ini sudah turun temurun dilakukan oleh ummat islam dari masa ke masa dan tidak ada seorang ulama' pun yang mengingkarinya.

Ini menunjukkan bahkan profesi yang dilakukan oleh seorang sales atau promotor merupakan pekerjaan yang dibolehkan dan turun temurun dilakukan tanpa adanya pengingkaran.

Di dalam promosi terdapat unsur menunjukkan kelebihan produk. Di dalam syari'at islam seseorang dibolehkan menyebutkan keistimewaan dan kelebihan yang ada pada dirinya ketika ada maslahat besar yang mendorong hal tersebut. Misalnya untuk memperkenalkan diri kepada orang yang belum mengenalnya atau kemaslahatan lain yang sejenis.

Hukum Promosi yang Mengandung Tipuan dan Konsekuensinya terhadap Konsumen Ada dua macam bentuk yang bisa dikategorikan dalam promosi yang mengandung tipuan :

1. Penipuan terang-terangan terhadap konsumen, yaitu dengan mempromosikan sesuatu yang tidak sesuai dengan kenyataan yang ada pada produk.
2. Penipuan secara samar terhadap konsumen. Yaitu dengan memberikan info kepada konsumen mengenai produk dengan bahasa-bahasa yang

²⁷ At-Tartib Al-Idariyyah, vol.2, h. 57.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

bisa mengandung unsur penipuan seperti berusaha menutupi aib atau menggunakan bahasa yang bisa mengelabui konsumen.²⁸

Terdapat banyak dalil dari Al-Quran maupun As-Sunnah serta Ijma' tentang diharamkannya dua jenis promosi palsu tersebut. Bahkan setiap ucapan maupun perbuatan yang bisa menjerumuskan konsumen untuk menduga bahwa pada produk yang akan dibeli itu ada kelebihan-kebihan yang sebenarnya tidak ada padanya juga termasuk hal yang diharamkan.

Dalil-dalil pengharaman tersebut antara lain :

1. Dari Al-Qur'an

Surat An-Nisa' : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu..."* (An-Nisa' : 29).

Menurut kitab Tafsir jalalayn maksud ayat di atas adalah (Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil) artinya jalan yang haram menurut agama seperti riba dan gasab/merampas (kecuali dengan jalan) atau terjadi (secara perniagaan) menurut suatu qiraat dengan baris di atas sedangkan maksudnya ialah hendaklah harta tersebut harta perniagaan yang berlaku (dengan suka sama suka di antara kamu) berdasar kerelaan hati masing-masing, maka bolehlah kamu memakannya. (Dan janganlah kamu membunuh dirimu) artinya dengan

²⁸ Al-Sunan, vol. 14, 53. 'Aqd Al-Jawahir Al-Thamaniyyah, h. 475.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

melakukan hal-hal yang menyebabkan kecelakaannya bagaimana pun juga cara dan gejalanya baik di dunia dan di akhirat. (Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu) sehingga dilarang-Nya kamu berbuat demikian.²⁹

Dalam ayat tersebut Allah mengharamkan memakan harta dengan cara yang batil, kecuali jika dengan jalan perdagangan yang dilakukan atas dasar suka rela dari kedua belah pihak. Tidak diragukan lagi bahwa orang yang membeli produk sebab tertipu dengan promosi yang dilakukan maka dia tentunya tidak rela ketika mengetahui yang sebenarnya.

Maka jual beli apapun yang mengandung unsur penipuan dan pengelabuan termasuk ke dalam memakan harta dengan cara yang batil.³⁰

Surat Ali Imran : 77

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَمَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ

Artinya : “Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit...”(QS. Ali Imran : 77).

Dalam Kitab tafsir Jalalayn ayat ini diturunkan kepada orang-orang Yahudi setelah mereka mengganti sifat-sifat Nabi dan janji-janji Allah atas mereka di dalam Taurat dan Kitab yang sebelumnya. Dan mereka mengganti pula hukum orang yang bersumpah dusta dalam hal tuntutan atas jual beli barang dagangan. (Sesungguhnya orang-orang yang membeli) menukar (janji Allah) untuk beriman kepada Nabi dan menepati amanat (dan sumpah-sumpah

²⁹ Tafsir Al-Quran al’Adhim lil-Imam Al-Jalalain, h. 457.

³⁰ Ibid.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

mereka) terhadap Allah dengan berhohong (dengan harga yang sedikit) berupa harta dunia (mereka itu tidak beroleh bagian) pahala (di akhirat dan Allah tidak akan berbicara dengan mereka) disebabkan murka kepada mereka (dan tidak akan melihat kepada mereka) artinya tidak akan mengasihi mereka (pada hari kiamat dan tidak akan membersihkan) menyucikan mereka (dan bagi mereka siksa yang pedih) yang menyakitkan.

Ayat ini diturunkan berkaitan dengan orang yang menyamarkan kondisi real dari barang dagangannya di pasar, sedangkan dia bersumpah demi Allah bahwasanya barang tersebut adalah barang kualitas terbaik, dengan tujuan ada orang islam yang tertipu dengan yang dilakukan disebabkan sumpah palsu dari penjual tersebut. Ini menunjukkan diharamkannya seseorang yang melakukan sumpah dusta agar dagangannya laris dan dibeli orang lain.

2. Dari As-Sunnah

Hadits :

Dari Ibnu 'Umar -radhiyallahu 'anhuma- beliau berkata :

عن النجش صلى الله عليه وسلم نهى رسول الله

Artinya : “Rasulullah -shallallahu 'alaihi wa sallam- melarang melakukan transaksi Najsy.” (HR.Muslim)

Penjelasan tentang hadist ini Rasulullah pada prinsipnya melarang bai' an-najasy. An-Najasy yang dimaksud dalam hadis ini ialah bentuk praktik jual-beli sebagai berikut: seseorang yang telah ditugaskan menawar barang mendatangi penjual lalu menawar barang tersebut dengan harga yang lebih

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

tinggi dari yang biasa. Hal itu dilakukannya dihadapan pembeli dengan tujuan memperdaya si pembeli. Sementara ia sendiri tidak berniat untuk membelinya, namun tujuannya semata-mata ingin memperdaya si pembeli dengan tawarannya tersebut. Ini termasuk bentuk penipuan, dan oleh karenanya disebut sebagai praktik jual-beli yang terlarang. Al-Baghawi berkata dalam kitab Syarhus Sunnah [VTII/120-121], “Najasy adalah seorang laki-laki melihat ada barang yang hendak dijual. Lalu ia datang menawar barang tersebut dengan tawaran yang tinggi sementara ia sendiri tidak berniat membelinya, namun semata-mata bertujuan mendorong para pembeli untuk membelinya dengan harga yang lebih tinggi.”³¹

Dalam hadits ini Nabi -shallallahu 'alaihi wa sallam- melarang melakukan transaksi Najasy yang mengandung unsur pengelabuhan. Ini menunjukkan bahwa segala transaksi yang terdapat tipu muslihat dengan cara memuji barang dagangan yang tidak sesuai kenyataannya hukumnya haram.³²

3. Ijma' Ulama :

Banyak ulama yang menyebutkan bahwa telah ada ijma' tentang haramnya jenis promosi yang mengandung unsur penipuan yang di dalamnya terdapat pengelabuhan, penyamaran maupun menyebutkan sifat yang tidak sesuai dengan kondisi produk yang dijual. Demikian hukum yang terkait dengan promosi dan berbagai jenisnya. Pada tulisan berikutnya, insya Allah akan kami jelaskan etika-etika promosi menurut perspektif hukum islam.

³¹ 10 Maret 2020 diakses pada <http://demafebiuinar.blogspot.com/2015/08/hadits-terang-najasy.html>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hal ini juga berlaku terhadap pujian yang diberikan seseorang kepada barang atau jasa yang dia jual, dan tentunya hal ini lebih dibolehkan lagi dari memuji diri sendiri. Sebab pada dasarnya hukum asal memuji diri sendiri itu terlarang kecuali karena ada maslahat tertentu seperti yang disebutkan di atas. Hal ini berdasarkan firman Allah.³³

أَنْفُسَكُمْ تَزَكُّوا فَلَا

Artinya : "... Maka janganlah kamu mengatakan dirimu suci..." (QS. An- Najm : 32).

Sedangkan pujian seseorang terhadap produk yang dia jual berbeda, karena tidak ada dalil yang melarang dan mengharamkannya, sebaliknya hukum asal dari pujian jenis ini dibolehkan.

3. Bagian-Bagian Bauran Promosi

Promotional mix merupakan alat komunikasi yang terdiri dari berbagai alat promosi yang digunakan oleh organisasi bisnis. Alat promosi yang satu dengan lainnya memiliki hubungan yang erat, sehingga tidak dapat terpisahkan, karena bersifat saling mendukung dan melengkapi. Cravens dan Piercy (2009) menyatakan bahwa strategi promosi mengintegrasikan inisiatif komunikasi perusahaan melalui kombinasi periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, pemasaran melalui internet, pemasaran langsung, dan hubungan.

³³ Al-Wisathah Al-Tijariyyah fi Al-Mu'amalat Al-Maliyyah, h. 69.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Iklan

Iklan (*advertising*) adalah penyajian informasi non personal mengenai produk, merk, perusahaan yang dilakukan pada media tertentu pada iklan biasanya ditampilkan organisasi yang mensponsorinya. Iklan ditujukan untuk memperkenalkan, mengingat dan mempengaruhi publik untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Tanpa adanya usaha promosi dengan melalui iklan, maka perusahaan tidak akan dapat memperkenalkan, mengingatkan dan mempengaruhi publik untuk membeli barang atau jasanya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media, seperti:

- a. Pemasangan *billboard* di jalan, tempat atau lokasi yang strategis.
- b. Pencetakan brosur untuk ditempel atau disebar di setiap cabang, pusat perbelanjaan, atau di berbagai tempat yang dianggap strategis.
- c. Pemasangan spanduk atau umbul-umbul di jalan, tempat atau lokasi yang strategis.³⁴
- d. Pemasangan iklan melalui media cetak seperti koran, majalah, tabloid, buku, atau lainnya.
- e. Pemasangan iklan melalui media elektronik, seperti televisi, radio, internet, film atau lainnya.

³⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 199-200.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Tujuan Periklanan

Tujuan periklanan adalah tugas komunikasi tertentu yang harus dilakukan dengan audiens sasaran tertentu selama periode waktu tertentu. Tujuan periklanan dapat digolongkan menurut keperluan utamanya, apakah memberi informasi, membujuk atau mengingatkan. Periklanan informatif digunakan habis-habisan pada suatu kategori produk yang baru mulai diperkenalkan dengan tujuan membangun permintaan awal.

Menetapkan anggaran iklan bukanlah hal yang mudah. Bagaimanakah sebuah perusahaan bisa mengetahui jumlah yang dikeluarkan sudah tepat dengan dan seberapa besar dampak pengeluaran iklan terhadap loyalitas merek dan permintaan pelanggan.

b. Sasaran Periklanan

Perusahaan yang menetapkan sasaran periklanan yang tidak mungkin dicapai jika hanya dengan melakukan periklanan semata. Misalnya, tidak beralasan untuk menetapkan suatu sasaran. Untuk meyakinkan sasaran pasar kita bahwa produk kita adalah yang terbaik jika telah jelas bagi mereka bahwa ada produk lain yang lebih baik, tidak dapat menyalakan agen periklanan jika sasaran tersebut tidak dapat dicapai. Menetapkan sasaran yang masuk akal dan dapat dicapai adalah langkah pertama dan yang paling penting dalam rencana periklanan. Semua langkah lain dalam pembuatan rencana pemasaran akan mengalir secara ilmiah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Periklanan yang efektif

Dengan berkembangnya sebuah informasi ini dapat menjadi sebuah pilihan bagi perusahaan dalam mencapai keefektifan iklan yang akan diterapkan.

a. Kualitas iklan

Sebuah anggaran besar tidak menjamin keberhasilan sebuah iklan tersebut, namun pemasangan iklan dapat sukses jika pesan iklan memperoleh perhatian dan pesan yang dimaksud tersampaikan. Dan yang terpenting sebuah iklan harus memperhatikan: struktur pesan, format iklan dan sumber pesan.

b. Daya Tarik Iklan

Seberapa iklan mampu menemukan atau menarik perhatian pemasarannya. Biasanya untuk menarik perhatian, sebuah pemasar akan menggunakan *endorse* seperti selebriti atau tokoh public.

c. Frekuensi Pelanggan

Penjualan suatu iklan merupakan suatu strategi untuk mendekati khalayak sasaran.

2. *Personal Selling*

Merupakan alat promosi yang sifatnya secara lisan, baik kepada seseorang maupun lebih calon pembeli dengan maksud untuk menciptakan terjadinya transaksi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, dengan menggunakan manusia sebagai alat promosinya. Hal ini merupakan sebuah proses dalam membina hubungan, mencari kebutuhan,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menyesuaikan produk yang sesuai dengan kebutuhan tersebut, dan mengkomunikasikan manfaat dengan cara menginformasikan, mengingat stsu membujuk.³⁵

Menurut tjiptono personal selling adalah komunikasi langsung antara penjual dan calon pembeli untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pembeli dan membentuk pemahaman pembeli terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya, sedangkan menurut Swastha dan Irawan menyatakan bahwa personal selling adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan serta saling menguntungkan dengan pihak lain.³⁶

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa penjualan personal merupakan komunikasi secara individual yang dilakukan antar organisasi bisnis dengan pembeli secara langsung. Komunikasi tersebut dilakukan dalam rangka meningkatkan penjualan dan menghasilkan laba yang menguntungkan bagi perusahaan.

3. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan kegiatan pemasaran yang berbeda dengan iklan dan personal selling, dorongan pemasaran yang dilakukan melalui media maupun bukan media, dimana pelaksanaannya terbatas

³⁵ Rismi Somad dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Komunikasi Mengembang Bisnis Berorientasi Pelanggan*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 251.

³⁶ Ibid.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

waktu tertentu, yang bertujuan untuk merangsang percobaan pelanggan, meningkatkan permintaan pelanggan atau membuktikan kualitas produk.³⁷

Cravens dan Piercy (2009) menyatakan bahwa promosi penjualan dari kegiatan promosi yang beragam, termasuk pertunjukkan perdagangan, kontes, sampel atau contoh, memajang melalui pajangan dan peragaan di tempat pembelian, insentif perdagangan dan kupon. Pembelajaran promosi penjualan jumlahnya lebih nesar daripada jumlah untuk pengeluaran iklan, dan sama besar jumlah pembelanjaanya dengan tenaga penjualan. Sedangkan menurut Kotler dan Amstrong (2009) promosi penjualan terdiri atas kumpulan alat-alat isentif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa.³⁸

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa promosi penjualan merupakan kombinasi dari berbagai macam bentuk promosi yang dilakukan oleh perusahaan dalam waktu pendek, yang ditujukan untuk merangsang pembelian pelanggan, baik pelanggan perorangan maupun pelanggan distributor.

Tujuan Promosi Penjualan pada dasarnya adalah untuk menarik pelanggan baru, memberi hadiah/penghargaan kepada pelanggan, meningkatkan pembelian ulang pembeli, menghindarkan pelanggan pindah ke pesaing, mempopulerkan merek perusahaan, meningkatkan

³⁷ Sofjan Assauri, *Strategic Marketing Sustaining Lifetime Customer Value*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012) h. 242.

³⁸ Rismi Somad dan Donni Juni Priansa, *op,cit.*, h. 245.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

loyalitas pelanggan dan meningkatkan volume penjualan jangka pendek dalam rangka memperluas pembagian pasar dalam jangka panjang.³⁹

4. Publisitas

Publisitas yang dilakukan untuk suatu perusahaan dan produknya merupakan pesan komunikasi yang ditempatkan pada media komersial, dengan tanpa pembayaran perusahaan yang diterima oleh publisitas. Cakupan media ini menggunakan artikel atau berita. Tujuan dari bagian publisitas adalah untuk menganjurkan media yang relevan guna memasukan informasi yang disiarkan perusahaan dalam media komunikasi. Kegiatan publisitas dapat membuat kontribusi yang penting untuk strategi promosi, bila kegiatan itu direncanakan dan diimplementasikan guna mencapai tujuan promosi.⁴⁰

Publisitas banyak digunakan terutama dalam melihat adanya hasil potensial bagi pemasaran produk baru, baik berupa barang atau jasa. Publisitas mempunyai beberapa keuntungan yang unik, antara lain terdapat sejumlah informasi yang dikomunikasikan, mempunyai kredibilitas tinggi, biaya untuk mendekati satu pelanggan adalah rendah.

Publisitas memperkuat alat promosi dari iklan dengan meningkatkan kepercayaan atas tuntutan produk yang diberitakan. Publisitas juga membuat lebih mudahnya tenaga penjual untuk mempersentasikan produk.

³⁹ Ibid.

⁴⁰ Sofjan Assauri, *op.cit.*, h. 243.

4. Tujuan Promosi

Tujuan promosi secara spesifik menurut Griffin dan Ebert (2007) adalah:⁴¹

1. Mengkomunikasikan Informasi

Pelanggan tidak akan membeli produk kecuali mereka mengenal produk tersebut. Informasi dapat memberikan saran kepada pelanggan bahwa produk tersebut ada, informasikan kepada pelanggan tentang pemahaman tentang produk tersebut.

Informasi kepada pelanggan dapat dikomunikasikan melalui tulisan (majalah dan surat kabar), lisan (orang dan telepon), atau secara visual (televisi atau billboard) komunikasi produk organisasi bisnis sangat penting, sehingga pemasar berusaha untuk mengkomunikasikan produk organisasi bisnis dimanapun pelanggan berada.

2. Posisioning Produk

Posisioning merupakan proses menetapkan identitas citra produk yang mudah dipahami dalam benak pelanggan. Posisioning produk akan sulit dilakukan jika organisasi bisnis mencoba memasuki pasar pelanggan secara keseluruhan, sehingga pendekatan segmen pasar yang spesifik dipandang lebih tepat untuk dilakukan.

⁴¹ Rismi Somad dan Donni Juni Priansa, *op,cit.*, h. 238.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Nilai Tambah

Promosi dirancang untuk mengkomunikasikan produk agar memiliki keuntungan nilai tambah, promosi juga merupakan pemimpin dalam menetapkan nilai produk yang dirasakan bagi pelanggan.

4. Mengontrol Volume Pelanggan

Promosi dengan periode yang lambat akan mengontrol organisasi bisnis agar mampu menjaga sistem produksi dan distribusi supaya mampu berjalan dengan baik, dimana volume penjualan akan stabil sepanjang tahun.

Tujuan dari promosi adalah untuk memperkenalkan produk dan jasa yang dimiliki, dengan tujuan agar mempengaruhi konsumen membeli produk. serta akan meningkatkan citra perusahaan dimata nasabahnya. Setiap marketing harus mampu berkomunikasi dengan baik terhadap nasabah, dan tidak melepaskan diri dari peran mereka sebagai komunikator. Dengan berkomunikasi kita dapat memahami apa yang menjadi maksud tujuan nasabah sehingga kita dapat melakukan evaluasi-evaluasi terhadap cara penyampaian produk terhadap nasabah yang baru.

B. Pembiayaan Modal Kerja

1. Pengertian Pembiayaan Modal Kerja

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pihak yang merupakan *defisit unit*.⁴² Pembiayaan secara luas, berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank syariah kepada nasabah.⁴³

Menurut Ahmad Sumiyanto, Pembiayaan adalah aktivitas menyalurkan dana yang terkumpul kepada anggota pengguna dana, memilih jenis usaha yang akan dibiayai agar diperoleh jenis usaha yang produktif, menguntungkan dan dikelola oleh anggota yang jujur dan bertanggung jawab.⁴⁴

Disisi lain, menurut Adiwarman Karim, Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu memberikan fasilitas yaitu pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak defisit unit.⁴⁵

Menurut para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu aktifitas penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan, untuk dipergunakan dalam aktifitas yang produktif sehingga anggota dapat melunasi pembiayaan tersebut.

⁴² Syafi 'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), cet-1, h.160.

⁴³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : (UPP) AMP YKPN, 2002), cet-1, h. 260.

⁴⁴ Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta : ISES Pub, 2008), h.165.

⁴⁵ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2013), h.113.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Pengertian Modal Kerja

Modal kerja adalah dana yang ditanamkan dalam aktiva lancar, oleh karena itu dapat berupa kas, piutang, surat-surat berharga, persediaan, dan lain-lain. Modal kerja bruto adalah keseluruhan dari aktiva atau harta lancar yang terdapat dalam sisi debet neraca. Modal kerja neto adalah keseluruhan harta lancar dikurangi hutang lancar. Dengan perkataan lain modal kerja neto adalah selisih antara aktiva lancar dikurangi dengan hutang lancar. Pembiayaan adalah penyediaan penyediaan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan dan layak memperolehnya.⁴⁶ Pembiayaan merupakan tugas bank, yaitu pemberian sejumlah dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

c. Pengertian Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan, seperti pembelian bahan baku atau mentah, bahan penolong atau pembantu, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, piutang dan lain-lain.⁴⁷

d. Pengertian Akad Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *Dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya.

⁴⁶ Zainul Arifin, *Dasar – Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006), h. 200.

⁴⁷ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 718.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana atau modal (pemodal), biasa disebut *Shahibul mal* atau *robbul mal*, menyediakan modal (100%) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *Mudharib*, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar).⁴⁸

2. Dasar Hukum Pembiayaan Modal Kerja

a. Landasan Al-Qur'an

1. QS. Al-Muzzamil 20

وآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: “....dan orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah.... (QS. Al-Muzzamil 20).”⁴⁹

2. QS. Al-Jumuah 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: “ apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah.... (QS. Al-Jumuah 10).”⁵⁰

b. Landasan Al-Hadist

1. HR. Thabrani

Diriwayatkan dari Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana kemitra usahanya secara *Mudharabah* ia mensyaratkan agar dananya

⁴⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), h. 60.

⁴⁹ 11 Maret 2020 diakses pada <https://tafsirweb.com/11516-quran-surat-al-muzzamil-ayat-20.html>

⁵⁰ 11 Maret 2020 diakses pada <https://tafsirweb.com/10910-quran-surat-al-jumuah-ayat-10.html>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggungjawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun memperbolehkannya.

2. HR. Ibnu Majah

Dari Shalih bin Suaib ra bahwa Rasulullah SAW bersabda “tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhad (*Mudharabah*), dan mencampuradukan dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Mudharabah*, memutuskan menetapkan:

FATWA TENTANG PEMBIAYAAN MUDHARABAH (QIRADH)

Pertama:

Ketentuan Pembiayaan:

- 1) Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- 2) Dalam pembiayaan ini Lembaga Keuangan Syariah sebagai *Shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *Mudharib* atau pengelola usaha.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 3) Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan dua belah pihak (Lembaga Keuangan Syariah dengan pengusaha).
- 4) *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah dan Lembaga Keuangan Syariah tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan atau pengawasan.
- 5) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 6) Lembaga Keuangan Syariah sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *Mudharabah* kecuali jika *Mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
- 7) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *Mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *Mudharib* tidak melakukan penyimpangan, Lembaga Keuangan Syariah dapat meminta jaminan dari *Mudharib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *Mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
- 8) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh Lembaga Keuangan Syariah dengan memperhatikan fatwa DSN.
- 9) Biaya operasional dibebankan kepada *Mudharib*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

10) Dalam hal penyanggah dana (Lembaga Keuangan Syariah) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *Mudharib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua:

Rukun dan syarat pembiayaan:

- 1) Penyediaan dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus cakap hukum.
- 2) Pernyataan ijab dan Kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara Ekplisit menunjukkan tujuan kontrak (Akad).
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- 3) Modal ialah sejumlah uang dan atau dana aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *Mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *Mudharib* baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- 4) Keuntungan *Mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- a. Harus diperuntukan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - b. Bagian keuntungan proposional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk presentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan.
 - c. Penyediaan dana menanggung semua kerugian akibat dari *Mudharabah* dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- 5) Kegiatan usaha oleh pengelola (*Mudharib*), sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
- a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *Mudharib* tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *Mudharabah* yaitu keuntungan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *Mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

Ketiga:

Beberapa ketentuan hukum pembiayaan:

1. *Mudharabah* boleh dibatasi pada periode tertentu.
2. Kontrak tidak boleh dikaitkan dengan sebuah kejadian dimasa depan yang belum tentu terjadi.
3. Pada dasarnya, dalam *Mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian atau pelanggaran kesepakatan.
4. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁵¹

3. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang

⁵¹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: produk-produk dan aspek-aspek hukumnya*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2014), h. 296-298.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas unsur unsur dalam pembiayaan tersebut adalah

- a) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong menolong.
- b) Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi *mudharib*.
- c) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul maal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrument lain.
- d) Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal* kepada *mudharib*.
- e) Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur *esensial* pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsure waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *mudharib*. Misalnya, penabung memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar di masa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.
- f) Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik di pihak *shahibul maal* maupun di pihak *mudharib*. Resiko di pihak *shahibul maal* adalah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

resiko gagal besar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha (pinjaman *komersial*) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul maal* yang dari semula dimaksudkan oleh *shahibul maal* untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.⁵²

4. Fungsi Pembiayaan Modal Kerja

Berdasarkan tujuan pemberian pembiayaan sebagaimana disebutkan di atas, serta mengacu kepada tujuan pendirian bank, maka pembiayaan secara umum memiliki fungsi sebagai berikut :

- a. Untuk meningkatkan daya guna uang
- b. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- c. Untuk meningkatkan daya guna barang
- d. Meningkatkan peredaran barang
- e. Sebagai alat stabilitas ekonomi
- f. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha.
- g. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan
- h. Untuk meningkatkan hubungan internasional.⁵³

⁵² Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 701-711.

⁵³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 89-90.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Apapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal. Maka pengusaha harus mampu meminimalisir risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusia, dan sumber daya modal.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*suprlus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.⁵⁴

Sehubungan dengan aktivitas bank WMS, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank WMS, sehingga tujuan pembiayaan modal kerja bank WMS adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder*, yakni:

⁵⁴ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 681-682.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a.

Pemilik

Melalui sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

b.

Karyawan

Para pegawai dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

c.

Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagai pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan memperoleh bagi hasil.

2) Debitur

Para debitur dengan menyediakan dana baginya mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sector produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkan (pembiayaan) konsumtif.

3) Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d.

Pemerintah

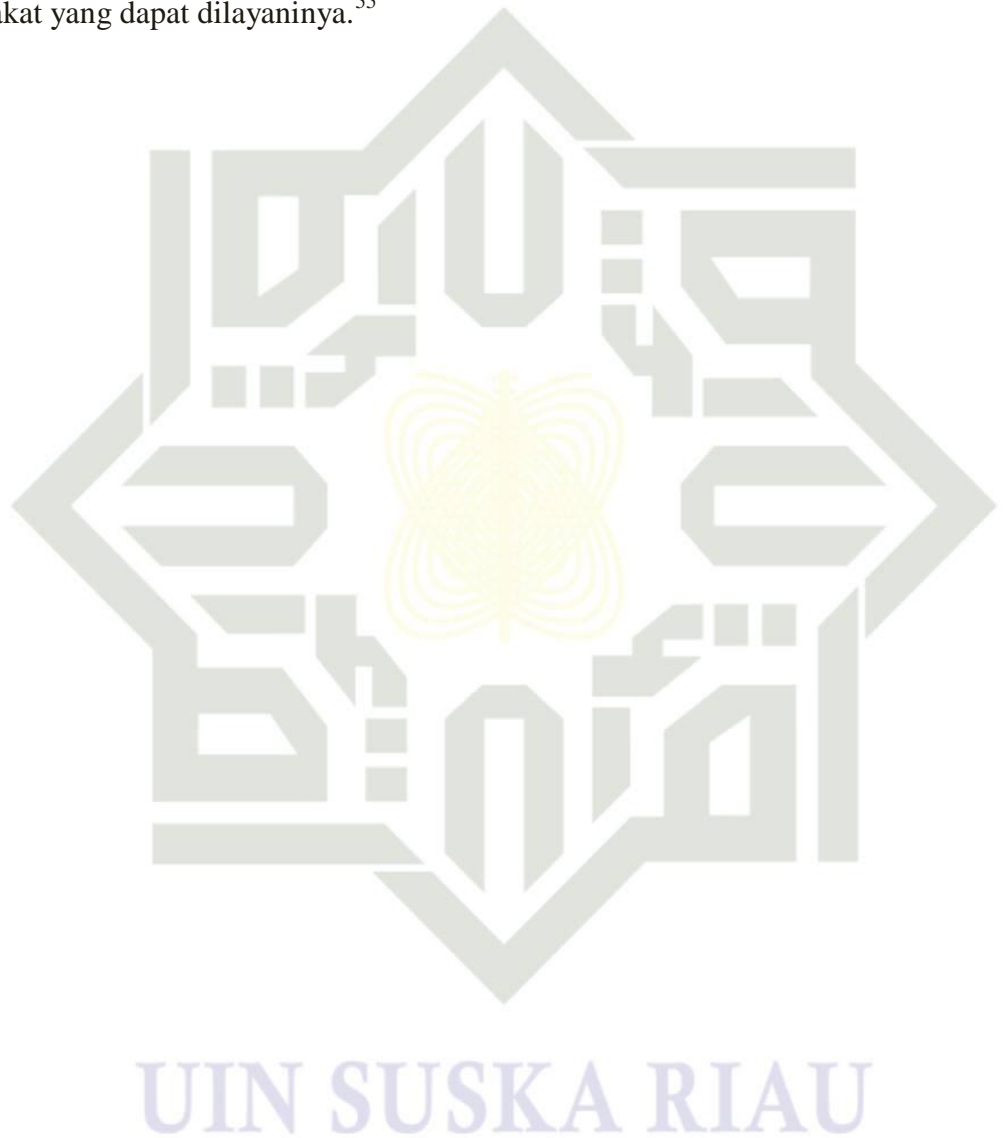
Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan memperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan – perusahaan).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Bank

Bagi bank yang bersangkutan hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.⁵⁵



⁵⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo, 2015), cet. 2, h. 23.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Strategi bauran promosi yang dilakukan oleh BWM Syariah Fataha Cabang Perawang dalam mempromosikan produk pembiayaan modal kerja yaitu : Periklanan, Hubungan masyarakat atau publisitas, *door to door* atau jemput bola, Sistem informasi dari mulut ke mulut.
2. Faktor pendorong strategi bauran promosi produk pembiayaan modal kerja di BWM Syariah Fataha Cabang Perawang adalah : Lokasi yang strategis, Memberikan konsultasi usaha kepada anggota, Brosur dan spanduk sebagai media promosi, Teknologi yang semakin berkembang, Masyarakat sudah banyak yang mulai tertarik untuk menggunakan produk BWM karena sistem operasionalnya berbasis syariah. Faktor penghambat strategi bauran promosi produk pembiayaan modal kerja di BWM Syariah Fataha Cabang Perawang adalah : Keterbatasan SDM, Masih kurangnya promosi melalui media cetak dan media elektronik, Masih ada kesan disebagian masyarakat bahwa BWM Syariah Fataha pelayanannya hanya untuk orang muslim.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi bauran promosi yang dilakukan Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita harapan Cabang Perawang telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah karena tidak didapati apa – apa yang melanggar dalam prinsip – prinsip syariah.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan hasil yang telah di paparkan,peneliti dapat memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Saran Penulis terhadap BWM Syariah Fataha Cabang Perawang adalah meningkatkan sumber daya manusia di bidang marketing karena kurangnya sumber daya manusia, pegawai BWM yang merangkap profesi atau kerjanya membuat pegawai tidak fokus dalam satu bidang profesi tersebut.
2. Lebih Meningkatkan kegiatan promosi melalui media cetak dan media elektronik, serta memperluas jarak jangkauan promosi agar sampai ke masyarakat pelosok.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2013.
- Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, Yogyakarta : ISES Pub, 2008.
- Al Arif, Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2012.
- Al Imam Jalaludin As- Suyuti At-Tartib Al-Idariyyah Jakarta, Pustaka Amani, 1996.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana 2009.
- Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2005.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Depok: PRENADAMEDIA GROUP, 2018.
- Iban Sofyan, *Manajemen Strategi: Teknik Penyusunan serta Penerapannya untuk Pemerintah dan Usaha*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015.
- Kasim, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- _____, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- _____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- _____, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1993.
- McCarthy dan Perreault, *Intisari Pemasaran*, Jakarta: Binarupa Aksara, 1995.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2001.

_____, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2002.

_____, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo, 2015.

Rini somad dan donni juni priansa, *Manajemen Komunikasi Mengembang Bisnis Berorientasi Pelanggan*, Bandung: Alfabeta, 2014.

Sofijan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011.

_____, *Strategic Marketing Sustaining Lifetime Customer Value*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012.

Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: AFABETA, 2011.

Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: produk-produk dan aspek-aspek hukumnya*, Jakarta: Prenada Media Group, 2014.

Syafi 'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta : Gema Insani Prees, 2001.

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin , *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.

Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.

Zanul Arifin, *Dasar Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Alfabet, 2002.

Undang-Undang Perbankan Syariah 2008, UU RI No.21 Tahun 2008, Jakarta: Sinar Grafika 2009.

Wawancara

<https://www.rumahfiqih.com/fikrah-473-konsep-promosi-produk-menurut-perspektif-hukum-islam.html>

<http://demafebiuinar.blogspot.com/2015/08/hadits-tentang-najasy.html>

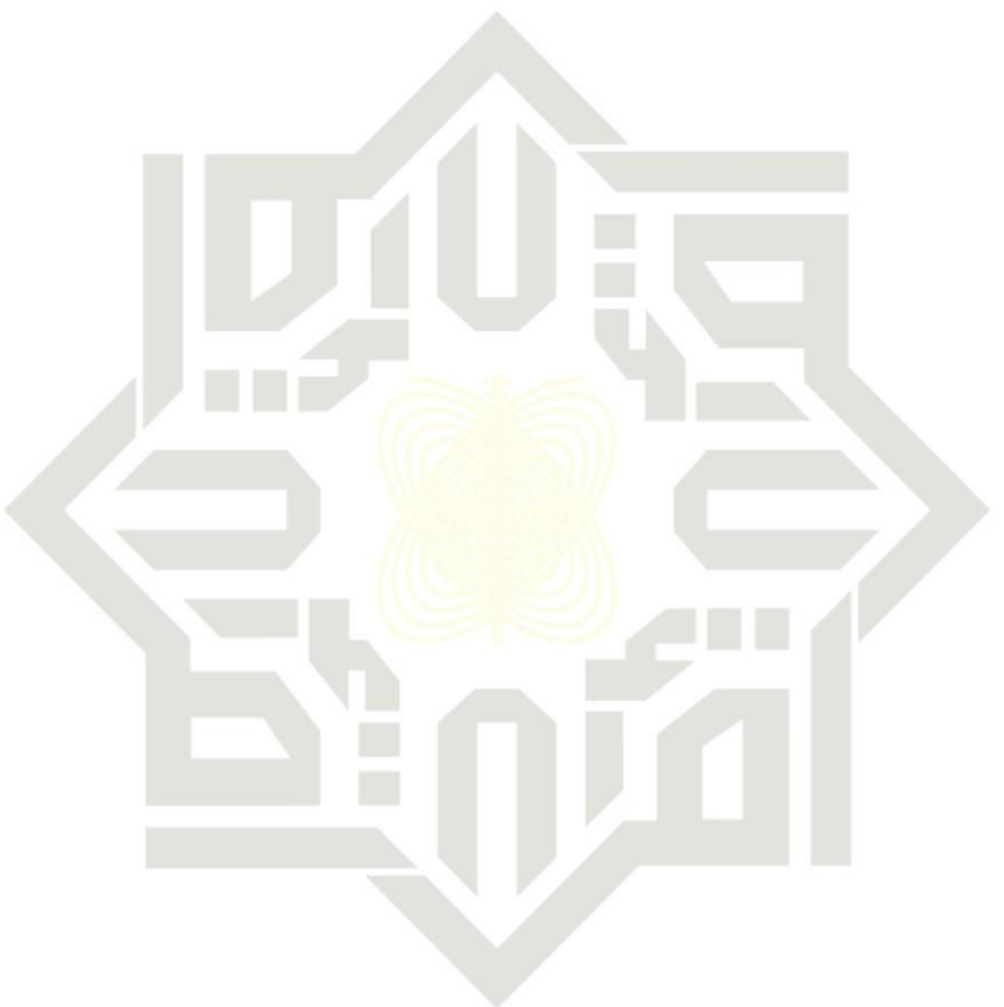
<https://tafsirweb.com/11516-quran-surat-al-muzzammil-ayat-20.html>

<https://tafsirweb.com/10910-quran-surat-al-jumuah-ayat-10.html>

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20191230184430-4-126583/luncurkan-bank-wakaf-mikro-jokowi-jangan-pinjam-rentenir>

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

WAWANCARA

Wawancara kepada supervisor Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan Cabang Perawang dengan Bapak Ihwan Harahap pada tanggal 16 maret 2020 :

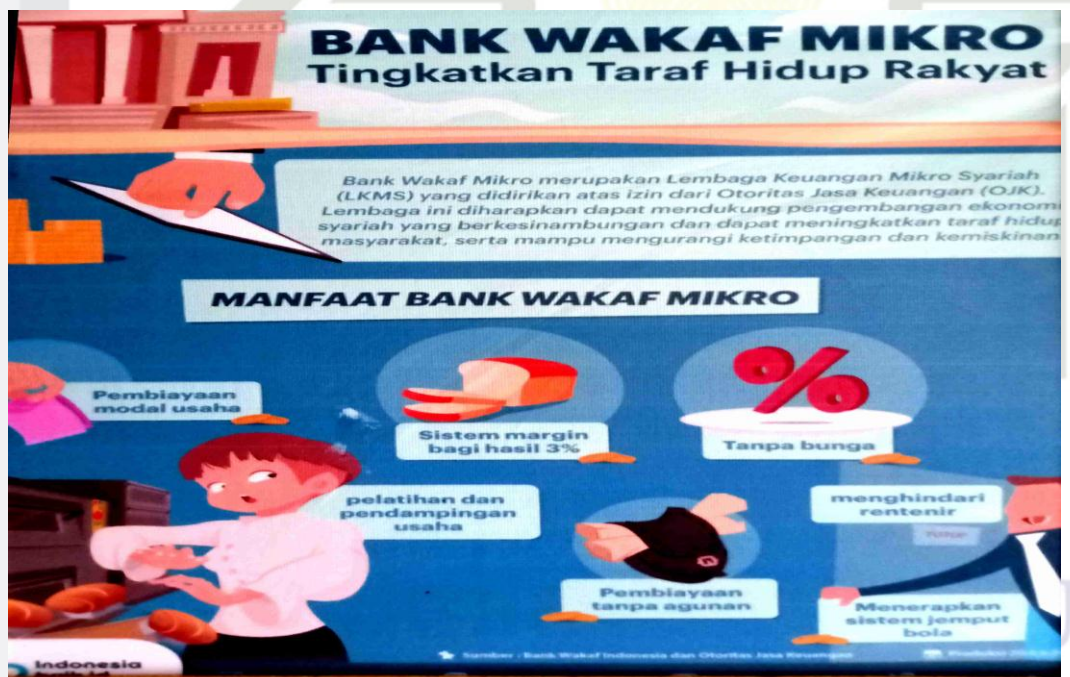
1. Bagaimana Penerapan Strategi Bauran Promosi Produk Pembiayaan Modal Kerja yang dilakukan oleh BWM Syariah ?
2. Apa saja Produk yang dipasarkan oleh BWM Syariah ?
3. Bagaimana Prosedur Pembiayaan Modal Kerja di BWM Syariah ?
4. Apakah Bauran Promosi yang dilakukan BWM Syariah sudah mencapai target ?
5. Apa saja yang menjadi faktor – faktor pendukung dalam melakukan strategi bauran promosi produk pembiayaan modal kerja di BWM Syariah ?
6. Apa saja yang menjadi faktor – faktor penghambat dalam melakukan strategi bauran promosi produk pembiayaan modal kerja di BWM Syariah ?
7. Apa saja syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah jika melakukan Pembiayaan Modal Kerja di BWM Syariah
8. Apa saja Keunggulan dari Pembiayaan Modal Kerja di BWM Syariah ?

LAMPIRAN

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

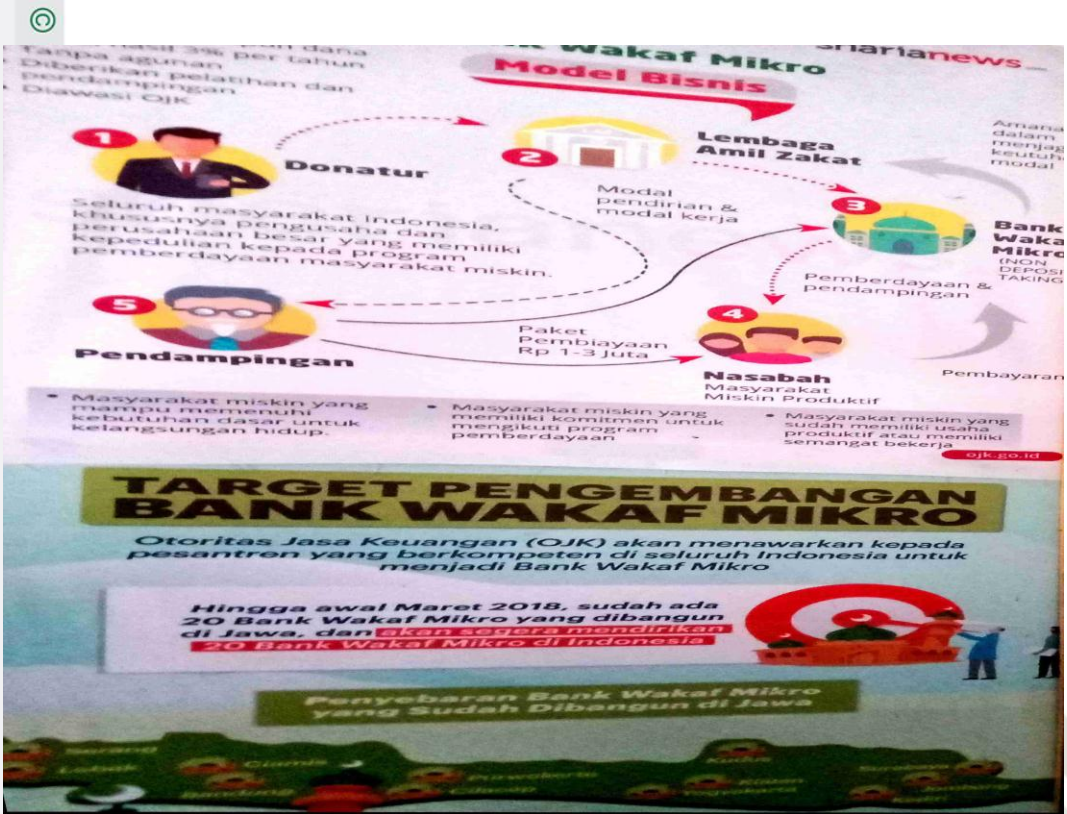


f Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM**

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuahmadari Tampan - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax: 0761-562052
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

Nomor : Un.04/F.I/PP.00.9/376/2020
Sifat : Biasa
Lamp. : 1 (Satu) Proposal
Hal : **Mohon Izin Riset**

Pekanbaru, 14 Januari 2020

Kepada
Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
Provinsi Riau

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama : TAUFIQ OKTAMAIHANDRI
NIM : 01626104028
Jurusan : Perbankan Syariah D3
Semester : VIII (Delapan)
Lokasi : Bank Wakaf Mikro Syariah Fajar Pelita Harapan

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul
:STRATEGI BAURAN PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA DI BANK
WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai
tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan
memberikan izin guna terlaksanya riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

Rektor
Dekan
Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag.
NIP. 19580712 198603 1005

Tembusan :
Rektor UIN Suska Riau



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



BIOGRAFI PENULIS

Taufiq Oktamaihandri, lahir di Pekanbaru pada tanggal 20 Oktober 1997. Merupakan anak ke 2 dari 3 bersaudara, dari pasangan Ayahanda Hanafi dan Nurfidayati. Pendidikan yang ditempuh penulis adalah SD YPPI Tualang, Siak yang lulus pada tahun 2010. Kemudian pada SMP YPPI Tualang, Siak yang lulus pada tahun 2013. Lalu melanjutkan ke SMA N 17 Siak dan lulus pada tahun 2016. Kemudian melanjutkan kuliah di Jurusan D3 Perbankan Syariah pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pada bulan Juli sampai Agustus 2018, penulis mengikuti kegiatan magang di PT. BPR Fianka. Pada Juli 2020 M/1441 H penulis dinyatakan lulus dengan gelar Ahli Madya (A.Md) dalam ujian akhir dengan judul “ **STRATEGI SAURAN PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA DI BANK WAKAF MIKRO SYARIAH FAJAR PELITA HARAPAN CABANG PERAWANG**” dibawah bimbingan Bapak Dr.Zulfahmi Bustami M,Ag.